

## Содержание

БЛАГОДАРНОСТИ .....	12
ВВЕДЕНИЕ. ПОЧЕМУ НАДО ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ .....	13
Кому и как лучше читать эту книгу .....	14
Веб-сайт .....	15
КОМПАНИИ, О КОТОРЫХ ШЛА РЕЧЬ В КНИГЕ.....	16
ГЛАВА 1.    ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА И ИСПОЛНИТЕЛИ.....	17
Компании .....	17
Инвесторы (акционеры) .....	21
Аудиторы .....	22
Консультанты.....	23
Рейтинговые агентства.....	24
Коммерческие банки .....	24
Инвестиционные банки .....	25
ГЛАВА 2.    ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ .....	27
Зачем все нужно?.....	27
Как все происходит .....	29
Компания ABC.....	32
А теперь финансовая отчетность.....	38
Баланс .....	38
Отчет о прибылях и убытках.....	40
Отчет о движении денежных средств .....	41

Компания ABC (продолжение) .....	43
Принципы еще разок .....	46
Стандарты финансовой отчетности .....	49
Аудиторские заключения .....	51
А что дальше?.....	53
Приложение: дéбет, крédит и Т-счета.....	57
<b>ГЛАВА 3. ВЫРУЧКА .....</b>	<b>60</b>
Без нее не обойтись .....	60
Принципы учета выручки .....	61
Circuit City Stores, Inc. в 1990 г. — сладкий сервис .....	64
История Circuit City Stores и сервисных контрактов.....	65
Подход 1: полное признание выручки .....	66
Подход 2: отложенное признание выручки .....	67
Подход 3: частичное признание выручки .....	67
Разбор полетов Circuit City .....	69
Нюансы учета выручки .....	72
Отложенная выручка.....	72
Отложенная прибыль .....	73
Право возврата товара.....	75
Гарантийное обслуживание.....	76
<b>ГЛАВА 4. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ .....</b>	<b>78</b>
Сколько нам должны?.....	78
Метод процента от продаж .....	83
Метод создания резервов по конкретным задолженностям .....	83
Метод «старения» дебиторской задолженности .....	86
Контроль задолженности .....	87
<b>ГЛАВА 5. ЗАПАСЫ .....</b>	<b>88</b>
Запасы и прибыль .....	88
Готовая продукция в производственных компаниях .....	90
Отражение запасов в балансе.....	94
FIFO и LIFO .....	96

FIFO .....	99
LIFO .....	100
Средневзвешенный метод (weighted average) .....	101
Сравнительный анализ методов.....	102
<b>Банковские запасы Industrial Distributors .....</b>	<b>104</b>
Как избежать неприятностей? .....	105
Бизнес Industrial Distributors.....	105
Кредитное соглашение.....	107
Вопрос отчетности .....	108
<b>Разбор полетов Industrial Distributors .....</b>	<b>109</b>
<b>Оборотный капитал .....</b>	<b>110</b>
<b>ГЛАВА 6.    ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА .....</b>	<b>115</b>
<b>Капитализировать нельзя икспенсить .....</b>	<b>115</b>
<b>Что такое основные средства и с чем их едят.....</b>	<b>116</b>
Приобретение .....	118
Эксплуатация и амортизация .....	120
Линейная амортизация.....	122
Метод уменьшающегося остатка.....	122
Метод полезного использования.....	123
Оптимальный метод амортизации.....	123
Налоговая роль амортизации.....	125
Модернизация основного средства .....	126
<b>Изменения в оценке амортизации.....</b>	<b>128</b>
<b>Продажа или списание основного средства .....</b>	<b>128</b>
<b>Переоценка основных средств .....</b>	<b>130</b>
Самолеты, самолеты.....	135
Delta Airlines, Inc. ....	135
Pan Am Corporation .....	137
<b>Разбор полетов Delta и PanAm.....</b>	<b>139</b>
<b>ГЛАВА 7.    НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ.....</b>	<b>143</b>
<b>Что считается нематериальным активом.....</b>	<b>143</b>
<b>Капитализировать нельзя икспенсить — 2 .....</b>	<b>144</b>

<b>WorldCom — связь в опасности</b> .....	147
Исчезнувшие миллиарды .....	147
Начало истории .....	148
Соотношение расходов на линии к выручке (E/R Ratio) .....	150
Капитализация затрат .....	151
Внешний аудит .....	152
Внутренний аудит .....	153
Кульминация .....	154
Эпилог .....	155
<b>Разбор полетов WorldCom</b> .....	156
<b>Затраты на R&amp;D</b> .....	158
<b>Microsoft — политика учета затрат на разработку программного обеспечения</b> .....	162
Просто фантастика! .....	162
Процесс разработки программного обеспечения .....	165
Проблема Microsoft .....	166
<b>Разбор полетов Microsoft</b> .....	166
<b>ГЛАВА 8. НАЛОГИ</b> .....	169
<b>Неизбежны только смерть и налоги</b> .....	169
<b>Отложенные налоговые обязательства</b> .....	170
<b>Отложенные налоговые активы</b> .....	174
<b>Постоянные разницы</b> .....	177
<b>Убытки и их влияние на налоги</b> .....	179
<b>Резерв под невозможность использования отложенных налоговых активов</b> .....	182
<b>Аэрофлот и его налоги</b> .....	183
<b>ГЛАВА 9. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</b> .....	186
<b>Прибыль не оплачивает счета</b> .....	186
<b>Что интересно в отчете?</b> .....	192
<b>Тайная механика</b> .....	196
<b>ГЛАВА 10. ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b> .....	205
<b>Неизбежные долги</b> .....	205
<b>Кредиты</b> .....	207

Облигации .....	208
Рыночная стоимость, PV и эффективная процентная ставка.....	210
Учет облигаций .....	213
Облигации, продаваемые по номинальной стоимости.....	213
Облигации, продаваемые по стоимости, не равной номинальной...	213
Выкуп облигаций до срока погашения .....	217
Ковенанты .....	218
<b>ГЛАВА 11. ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....</b>	<b>221</b>
Зачем компаниям нужны ценные бумаги? .....	221
Основные виды ценных бумаг .....	222
Облигации .....	222
Акции .....	222
Форварды и фьючерсы.....	223
Опционы .....	224
Таинство цели .....	226
Бумаги, которые компании держат до погашения.....	227
Ценные бумаги, предназначенные для торговли .....	229
Ценные бумаги, изменение стоимости которых учитывается в прибыли .....	234
Финансовые активы для продажи .....	234
Денежный мешок Intel.....	236
Учет деривативов .....	236
Отчет об изменениях в собственном капитале .....	238
<b>ГЛАВА 12. ЛИЗИНГ .....</b>	<b>240</b>
Что такое лизинг и зачем он нужен.....	240
Учет лизинга.....	241
Лизинговые размышления PPL Corporation .....	249
Проблема финансирования .....	249
Электроэнергетика в США.....	249
История PPL Corporation.....	251
Стратегия развития.....	252
Финансирование наполеоновских планов.....	253

Лизинг в Монтане .....	255
Программа расширения.....	256
Разбор полетов PPL Corporation .....	258
<b>ГЛАВА 13. ПЕНСИОННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>262</b>
Как работают пенсии.....	262
Пенсионные планы с установленными взносами .....	264
Пенсионные планы с установленными выплатами .....	265
Обеспеченность пенсионного плана активами .....	270
Сложности реальной жизни .....	271
Нюанс № 1: учет пенсионного плана в балансе.....	274
Нюанс № 2: количество народа.....	276
Нюанс № 3: изменения актуарных расчетов.....	277
Нюанс № 4: ожидаемый, а не реальный возврат на активы плана .....	278
Нюанс № 5: изменения пенсионного плана.....	282
Подытожим.....	283
Прочие льготы .....	287
<b>ГЛАВА 14. ОПЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>288</b>
Немного лирики .....	288
Опционы по-русски.....	292
Как определить стоимость опционов?.....	294
Учет опционных программ в финансовой отчетности.....	297
Опционная программа Евразхолдинга.....	301
Сюрпризы для акционеров .....	304
<b>ГЛАВА 15. ЗАБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.....</b>	<b>306</b>
Условные обязательства (contingent liabilities).....	306
Гарантии .....	311
Контракты на закупку фиксированных объемов .....	312
Договоры на капитальное строительство и покупку основных средств.....	313
Продажа дебиторской задолженности .....	314
Структуры специального назначения (special purpose entities, или SPE) .....	315

<b>Звезда и смерть Enron Corporation</b> .....	<b>316</b>
Финансовый шок.....	317
Восьмидесятые и трансформация энергетики .....	317
Расширение за пределы США .....	318
Торговые операции .....	318
Давление рынка .....	321
Выход найден?.....	322
JEDI — начало конца .....	323
Каймановы острова, интернет-компании и хеджирование.....	325
Купи-продай .....	328
Рэпторы и прочие хищники .....	329
Гроза .....	330
<b>Разбор полетов Enron</b> .....	<b>331</b>
<b>Параллели с Россией</b> .....	<b>335</b>
<b>Эпилог</b> .....	<b>335</b>
<b>Закон Сарбейнса–Оксли (Sarbanes-Oxley Act)</b> .....	<b>336</b>
<b>ГЛАВА 16. АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ</b> .....	<b>339</b>
<b>Зимы и кризисы</b> .....	<b>339</b>
<b>Procter &amp; Gamble — десятилетняя перестройка</b> .....	<b>340</b>
Сплошная реструктуризация.....	341
История Procter & Gamble.....	341
Рынок и его влияние.....	342
Organization 2005 .....	343
Из чего состояли затраты на Organization 2005 .....	344
Влияние программы на финансовую отчетность P&G.....	345
Что делать с остатком? .....	346
<b>Разбор полетов Procter &amp; Gamble</b> .....	<b>346</b>
<b>Реорганизации как результат слияний и поглощений</b> .....	<b>350</b>
<b>Антикризисные мероприятия и Россия в 2009 г.</b> .....	<b>351</b>
<b>ГЛАВА 17. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b> .....	<b>353</b>
<b>Источник жизни</b> .....	<b>353</b>
<b>Собственный капитал</b> .....	<b>354</b>

Типы акций.....	354
Выпуск акций .....	355
Сплиты.....	356
Нераспределенная прибыль и выплата дивидендов .....	356
Казначейские акции.....	358
Погашение акций .....	359
Резервы .....	360
Секреты Сбербанка .....	360
<b>ГЛАВА 18. ГРУППЫ, ИНВЕСТИЦИИ И ПОГЛОЩЕНИЯ .....</b>	<b>364</b>
Откуда берутся группы.....	364
Кто главный босс? .....	368
Что такое консолидированная отчетность?.....	371
Внутригрупповые поправки .....	373
Доля меньшинства .....	374
Незначительные инвестиции .....	377
Вложения в зависимые компании .....	377
Слияния и поглощения.....	381
Uniphase Corporation: поглощение JDS FITEL.....	385
Выгодная сделка? .....	385
История Uniphase .....	386
JDS FITEL .....	387
Вопрос гудвилла .....	389
Разбор полетов Uniphase .....	390
<b>ГЛАВА 19. ИНОСТРАННЫЕ ВАЛЮТЫ И КУРСОВЫЕ РАЗНИЦЫ.....</b>	<b>396</b>
Такие разные валюты .....	396
Валютные операции.....	398
Зарубежные подразделения.....	402
Перевод в валюту представления .....	406
<b>ГЛАВА 20. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ .....</b>	<b>408</b>
Зачем нужен анализ? .....	408
Стандартные коэффициенты.....	413

Рентабельность.....	414
Эффективность управления активами и оборотным капиталом .....	417
Ликвидность .....	423
Структура капитала и платежеспособность .....	425
Мультипликаторы (Multiples) .....	428
<b>Специальные коэффициенты .....</b>	<b>429</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>431</b>

## Введение

# ПОЧЕМУ НАДО ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

---

**К**нига, что вы сейчас держите в руках, — это продукт моего пятнадцатилетнего опыта работы, который я получил в нескольких крупных компаниях, работая как в России, так и за рубежом. Но это и знания, которые я получил в виде степени MBA в одной из лучших бизнес-школ мира — в Школе менеджмента Слоуна Массачусетского технологического института (MIT Sloan School of Management).

Прочитав эту книгу, вы поймете суть учета и научитесь свободно обращаться с тем, что у многих вызывает панический страх, — с финансовой отчетностью. Вы спросите, почему именно финансовая отчетность? Задумывая книгу, я задал себе вопрос: а какие знания были базовыми и наиболее востребованными в моей жизни и работе? Какая тема лучше всего помогла мне понять реальный бизнес? Ответ был «финансовая отчетность» (и, заметьте, я никогда не работал бухгалтером). Вы хотите понять бизнес на практике, грамотно изучить такие вещи, как стратегия, финансы, операционный менеджмент? Мое глубокое убеждение — это можно сделать, только если вы понимаете основы, а именно финансовую отчетность. Эти знания дадут вам толчок в карьере в любой профессиональной области, обеспечат вам преимущество перед коллегами и позволят вырасти как профессионалу. Да что уж там темнить, даже бизнес-газеты вроде «Ведомостей» и «Коммерсанта» невозможно осмысленно прочитать без понимания основ финансовой отчетности! В них через слово встречаются такие понятия, как EBITDA, EPS, задолженность, опционы, баланс, SPE, объяснение которых вы найдете в этой книге. Финансовую отчетность надо знать и понимать. Точка!

Но что же в этой книге такого особенного? Зачем писать еще одну книгу, когда написаны десятки томов на эту тему?

Во-первых, я старался все объяснять простым языком, «на пальцах» (впрочем, это обещают все, так что судить вам). Рассказывал так, как все сам понял на практике. Разбирал все на реальной финансовой отчетности ведущих российских компаний. Почему-то в подавляющем большинстве книг о бизнесе и отчетности (по крайней мере, в той, которая попадалась в магазинах) в примерах используются не цитаты из реальной отчетности, а искусственно созданные задачки. Это все хорошо, но для реального понимания нужны практические примеры, выдержки из реальной отчетности. Эта книга научит вас не просто читать финансовую отчетность, а читать ее между строк, т. е. понимать, что стоит за фразами и цифрами, которые сообщают компании.

Во-вторых, в книге я учитывал российскую специфику. Переводные книги часто остаются для российского читателя отстраненной теорией, потому что не содержат информации о знакомых нам, россиянам, реалиях. В них упоминаются какие-то зарубежные компании или события, едва знакомые российскому читателю, который не жил на Западе. Мне-то легко их понять, поскольку я «варился» в бизнесе США несколько лет и знаю особенности культуры, судебной, пенсионной системы этой страны. Но переводчики переводят, а не объясняют специфику. Поэтому в данной книге особенности «западной» специфики я объяснял в сравнении с Россией.

В-третьих, эта книга не только о финансовой отчетности. Эта книга о том, как работает реальный бизнес — как и почему менеджеры принимают какие-то решения, как они мыслят, что ими движет, как на эти решения влияет финансовая отчетность. Вы увидите это на примерах многих реальных компаний и реальных менеджеров. Это то, чему меня учила жизнь, чему обычно не учат в вузе или бизнес-школе.

## **КОМУ И КАК ЛУЧШЕ ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ**

Есть несколько категорий читателей, которых я держал в уме, когда писал эту книгу. Во-первых, это молодые специалисты. Приходят работать в компании молодые ребята, умные, способные, но не знают о бизнесе совершенно ничего! Больно смотреть, честное слово. Приходится учить с нуля. Не готова пока, к сожалению, наша система образования давать будущим экономистам и финансистам практические знания! Все есть у людей — способности, желание учиться. Но учиться негде и не у кого. Это касается не только регионов, но и Москвы, включая наиболее престижные учебные заведения. Утверждаю со всей ответственностью. Поверьте, я нанимал в своей жизни массу людей, в том числе со студенческой скамьи. Для вас, будущие менеджеры, настоящая книга может стать первым шагом в понимании бизнеса. Это выражение моего

желания как практика немного приблизить знания молодых профессионалов к реальности и восполнить пробелы российского вузовского образования. Так что вам читать ее надо от корки до корки. Но не только ее. Вместе с книгой начинайте (или продолжайте) читать бизнес-прессу, прежде всего газеты вроде «Ведомостей». Каждый день! Тогда вы получите максимальную пользу от книги. Я писал не для тех, кто хочет быстренько сдать экзамен и обо всем забыть. Эта книга для тех, кто хочет узнать бизнес и сделать карьеру.

Думал я и о профессионалах с опытом. Вспоминал себя и многих своих знакомых. Российская экономика быстро развивалась в последние годы. Был огромный спрос на людей, которые хоть что-то смыслили в бизнесе и финансах. Надо было делать деньги, на учебу и систематизацию знаний времени не было. А между тем, если постоянно не обновляешь знания, начинаешь деградировать как профессионал. Конкуренция среди профессионалов будет ужесточаться. На гребне успеха останутся только самые «продвинутые», постоянно совершенствующие свои знания профессионалы. Для них эта книга — возможность систематизировать и обновить свои знания. Я постарался осветить самые актуальные проблемы, связанные с бизнесом и отчетностью за последние пять лет, такие, например, как проблема Елгон, опционные программы и антикризисные мероприятия.

Профессионалам рекомендую читать эту книгу по диагонали, пропуская концепции, которые вам знакомы. Тестируйте, насколько ваши знания не забылись, читайте бизнес-кейсы, читайте «продвинутые» главы, которые наверняка дадут вам много новой информации, даже если вы профессионально работаете с отчетностью.

И естественно, дорогие студенты МВА, вам сам Бог велел ее читать. Это база!

## **ВЕБ-САЙТ**

Чтобы облегчить вам изучение этой книги, я открыл веб-сайт: <http://www.gerasim.biz>. Здесь вы сможете найти примеры, используемые в книге, которые облегчат работу с некоторыми темами. Здесь вы также сможете оставить свои комментарии и пожелания, а также найдете информацию об авторе и мои мысли по некоторым вопросам.

В общем, читайте. Уверен, что вы узнаете много нового и ценного и не пожалеете о потраченном времени.

С уважением,  
Алексей Герасименко

# ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА И ИСПОЛНИТЕЛИ

---

**С**начала немного о тех, о ком пойдет речь в этой книге. Многие из нас обращаются к услугам банков, аудиторских компаний, финансовых консультантов, однако не очень хорошо представляют себе, чем занимаются эти организации и люди, которые в них работают. Мы становимся в тупик, встречая в прессе такие сокращения, как CEO, CFO, или термины вроде private equity или «венчурный капитал». Что ж, восполним этот пробел, коротко пройдясь по основным действующим лицам этой книги.

В этой книге параллельно с русскими терминами постоянно будут использоваться английские. Зачем это нужно? В современном мире и особенно в сфере бизнеса английский распространен повсеместно. Если вы «побраузите» веб-сайты крупнейших российских компаний, то можете обнаружить, что многие отечественные компании не выпускают финансовую отчетность на русском языке — только на английском! Кроме того, в жизни очень часто вместо длинных русских переводов терминов используются английские эквиваленты. Например, гораздо проще сказать EBITDA, чем «прибыль до вычета амортизации, процентных расходов и налогов», не так ли? Потому в жизни так и говорят — EBITDA. Так что сразу запоминайте английские термины — они вам однозначно пригодятся.

## КОМПАНИИ

Естественно, в любой книге о бизнесе говорят о компаниях. Компании бывают большими и маленькими, могут производить товары или оказывать услуги.

Две наиболее распространенные формы организации компаний:

- партнерства (partnerships);
- акционерные общества (joint stock companies).

В партнерствах владельцами бизнеса обычно являются партнеры. Причем по обязательствам компании партнеры отвечают не только своей долей в партнерстве, но и всем своим личным имуществом. Понятно, что подставлять под удар свой дом или любимую машину мало кто хочет, поэтому такая форма организации компаний не очень распространена. Иногда партнерства организуют в форме партнерств с ограниченной ответственностью (limited liability partnership). В таких компаниях обычно один партнер несет полную ответственность, включая ответственность своим имуществом (его называют general partner), и есть ряд партнеров, ответственность которых ограничивается их долей в бизнесе (или limited partners). Обычно партнер с неограниченной ответственностью является и менеджером компании, т. е. имеет право подписывать договоры и другие официальные документы. Партнеры с ограниченной ответственностью только участвуют в капитале компании, т. е. дают деньги.

Наиболее распространена форма организации компаний в виде акционерных обществ. Называться они могут по-разному, но все такие компании объединяет одно — их акционеры несут ответственность только той долей акционерного капитала, которой они владеют в компании. Иными словами, если компания разоряется, то никто не может обратиться с иском к личному имуществу акционеров. Таких компаний в мире подавляющее большинство.

Акционерные компании бывают частными и публичными. Публичные — это компании, акции которых можно купить и продать на бирже. Остальные компании частные. Обычно любая компания в начале своей истории является частной. В какой-то момент она решает «выйти на биржу», т. е. зарегистрировать на бирже и предложить свои акции широкому кругу потенциальных покупателей. Момент первого выхода частной компании на биржу называется IPO<sup>1</sup> (initial public offering).

В небольших компаниях все просто — акционеры сами управляют ими либо назначают генерального директора компании и ключевых менеджеров, которые от их имени управляют компанией. Акционеры периодически получают отчеты от менеджеров и время от времени проверяют их работу.

Крупные акционерные общества, особенно публичные компании, обычно имеют несколько уровней управления. Самым главным считается собрание акционеров. Оно имеет право решать только суперважные вопросы работы

---

<sup>1</sup> Читается «ай-пи-о».

компании, такие, например, как утверждение выплат дивидендов, утверждение финансовой отчетности и выбор членов советов директоров.

Очевидно, что часто собирать собрание акционеров невозможно, особенно если компания крупная и акционеров у нее тысячи, как, например, у Газпрома или Сбербанка. Кроме того, все акционеры не могут контролировать работу менеджеров компании и оценивать их эффективность. Поэтому акционеры вынуждены выбирать людей, которые будут от их имени наблюдать за работой и оценивать менеджеров компании на более постоянной основе. Этих людей называют директорами. Вместе они составляют совет директоров компании.

Советы директоров невелики, обычно не более десяти человек. Основные задачи советов директоров:

- назначение ключевых менеджеров компании;
- утверждение наиболее значимых проектов компании (например, крупнейших инвестиционных проектов, сделок по покупке крупных компаний и т. д.);
- оценка работы менеджеров (менеджеры периодически отчитываются перед советом директоров о результатах работы компании);
- контроль работы менеджеров (грубо говоря, чтобы они не проворовались, не разорили компанию и т. д.).

В состав совета директоров обычно входит генеральный директор компании или несколько топ-менеджеров (executive directors). Если член совета директоров не является работником компании, его называют non-executive director.

Иногда у компании есть контролирующий акционер, т. е. человек (или организация), который контролирует большую часть акций компании. Это особенно актуально для России — у нас практически у всех компаний есть контролирующие акционеры, большинство из них известны как олигархи. Контролирующий акционер, как правило, назначает несколько своих представителей в совет директоров компании, где они должны представлять его интересы. Часть членов совета директоров попадают в третью категорию: они не являются сотрудниками компании и не имеют отношения к акционерам компании, обладающим крупными пакетами акций. Таких директоров называют независимыми.

Советы директоров обычно встречаются где-то раз в месяц. Понятно, что при такой частоте встреч все указанные выше задачи они решить не могут. Для помощи в этих вопросах у советов директоров есть два основных инструмента:

- эксперты (консультанты, аудиторы), которые готовят или проверяют подготовленную для совета директоров информацию, а также могут давать совету директоров рекомендации по принятию решений по каким-либо вопросам;
- комитеты по разным вопросам; в эти комитеты обычно входят нескольких членов совета директоров и в некоторых случаях специальные эксперты. Задача таких комитетов — заранее рассмотреть отдельные специфические вопросы и подготовить проект решения для совета директоров.

Советы директоров, как уже было сказано, нанимают топ-менеджеров компании. Это именно найм — работодателем генерального директора компании считается совет директоров. Других топ-менеджеров, например финансового директора, формально нанимает компания, но совет директоров обычно утверждает кандидатуры и размер оплаты труда топ-менеджеров.

Топ-менеджеры на ежедневной основе управляют компанией. Их святая задача — 24 часа в сутки, 7 дней в неделю охранять и приумножать доверенные им акционерами деньги (впрочем, по идее это задача не только топ-менеджеров, но и каждого работника компании). Под понятием «топ-менеджер» обычно подразумевают генерального директора и менеджеров, напрямую подчиненных ему. Каждый из этих менеджеров обычно возглавляет либо какую-то бизнес-единицу (грубо говоря, подразделение, которое производит или продает часть продуктов или услуг компании), либо функциональное направление (например, финансы, управление персоналом и т. д.).

Топ-менеджеров в английском языке обычно называют сокращениями, начинающимися на «С» (от англ. chief — главный). Наиболее часто упоминаемые топ-менеджерские позиции:

- CEO (chief executive officer) — по-русски генеральный директор, т. е. первое лицо компании;
- COO (chief operations officer) — исполнительный или операционный директор, фактически второе лицо в компании — первый заместитель генерального директора. Обычно такая должность существует в очень крупных компаниях, где CEO просто физически не может справиться с объемом необходимой работы и, чтобы «сбросить» с себя часть обязанностей, берет COO;
- CFO (chief financial officer) — финансовый директор компании.

## ИНВЕТОРЫ (АКЦИОНЕРЫ)

Слово «инвестор» у большинства ассоциируется с людьми — олигархами, менеджерами, специалистами. Действительно, в конечном итоге акциями любой компании владеют люди (или государство). Вы можете купить несколько акций Лукойла и стать инвестором (акционером) Лукойла. Однако часто люди не могут определить, какие акции лучше купить, и доверяют управление своими деньгами специалистам. Эти специалисты обычно объединяют переданные им деньги в фонды. Фонды уже и выступают инвесторами. Фонды бывают разные:

- **паевые инвестиционные фонды**, или ПИФы (mutual funds), получили некоторое распространение в России. Суть проста — вы приносите деньги, взамен денег вам выдают паи фонда. На ваши деньги фонд покупает акции и другие ценные бумаги, т. е. инвестирует. Если все идет хорошо, инвестиции приносят доход. Потом общая стоимость ценных бумаг фонда делится на количество паев. Получается стоимость вашего пая, который вы в какой-то момент по вашему выбору можете продать обратно фонду и получить свои деньги (надеюсь, с прибылью, но этого фонд не гарантирует);
- **пенсионные фонды** (pension funds) — наверное, самый распространенный и крупный вид фондов. Суть — ваши пенсионные накопления вы отдаете в управление пенсионному фонду, который, когда вы выйдете на пенсию, будет выплачивать вам понемногу вашу пенсию. В России есть государственный пенсионный фонд, но в последнее время образовался и ряд негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Вы можете выбрать, куда направить свои пенсионные выплаты, которые перечисляет с вашей зарплаты ваш работодатель. Можете оставить их в государственном пенсионном фонде, а можете поместить в НПФ, такой, например, как НПФ Сбербанка;
- **частные инвестиционные фонды** (private equity funds). Обычно эти фонды управляют активами одного или нескольких богатых людей или семей. Один «вкладчик» может дать в управление такому фонду сотни миллионов и даже миллиарды долларов. Если НПФы и ПИФы инвестируют только в акции публичных компаний, то фонды private equity часто инвестируют свои средства в акции частных компаний, стараясь через некоторое время выйти на IPO или прибыльно продать компанию другому инвестору. В России управление активами некоторых наших олигархов организовано в виде таких фондов. Например, фонд «Базовый элемент» управляет активами Олега Дерипаски, Millhouse — деньгами Романа Абрамовича, «Ренова» — деньгами Виктора Вексельберга;

- **венчурные фонды** (venture capital funds) — фонды, инвестирующие в компании на самом начальном этапе, когда те еще являются новичками (start-up company). Например, тот же Google в начале своего существования финансировался венчурными фондами. В России в качестве примера венчурного фонда можно назвать Intel Capital;
- **хедж-фонды** (hedge funds). Обычно эти фонды работают с акциями, торгуемыми на биржах, но, как правило, используют значительно более рискованные стратегии управления деньгами, которые могут принести как хорошую прибыль, так и большие убытки. Часто для игры на бирже хедж-фонды кроме собственного капитала своих инвесторов используют заемные деньги, чего не могут делать другие виды инвестиционных фондов.

## АУДИТОРЫ

Внешних аудиторов нанимают для того, чтобы они подтвердили корректность выпускаемой компанией финансовой отчетности. Часто это требуется по законодательству или диктуется правилами биржи.

В мире существует так называемая «большая четверка» (Big Four). Это четыре наиболее крупные и уважаемые аудиторские компании в мире. В «большую четверку» входят:

- KPMG;
- PricewaterhouseCoopers;
- Deloitte & Touche;
- Ernst & Young.

Все эти компании имеют свои представительства в России, причем весьма крупные — по несколько тысяч человек в каждом. Аудиторские компании обычно организованы в качестве партнерств, т. е. высшим «рангом» в компании является должность партнера (в российском офисе аудиторской компании «большой четверки» количество партнеров обычно измеряется десятками, а внутри компаний у партнеров существует своя иерархия — одни партнеры «главнее» других).

Некоторые компании кроме найма внешних аудиторов имеют свои подразделения внутреннего аудита. Основная задача этих подразделений — контроль соблюдения сотрудниками компании внутренних процедур (грубо говоря, чтобы не воровали и не мошенничали). Для этого внутренние

аудиторы периодически проверяют операции и отчетность внутренних подразделений.

О роли аудиторов мы еще будем говорить в следующей главе, да и вообще еще не раз в этой книге.

## **КОНСУЛЬТАНТЫ**

Не всегда компания может справиться с проблемами внутренними силами. В связи с этим для помощи часто нанимают сторонних экспертов-консультантов. Иногда их нанимают, потому что для выполнения каких-то одноразовых задач не хватает внутренних специалистов, иногда потому, что необходимо получить независимое внешнее мнение по какому-либо вопросу, иногда потому, что внешняя компания обладает какими-то знаниями или квалификацией, которых нет у «своих» специалистов.

Консалтинговых компаний в мире великое множество. Среди них можно выделить несколько «кланов».

Прежде всего, это «большая тройка» наиболее уважаемых компаний, которые оказывают услуги стратегического консалтинга, т. е. прежде всего услуги по разработке стратегии развития бизнеса (и по массе других бизнес-вопросов):

- McKinsey;
- Bain;
- Boston Consulting Group.

В России из этого списка наиболее известна McKinsey.

Вторым «кланом» я бы назвал консультационные подразделения «большой четверки», многие из которых были выделены в отдельные компании после событий с фирмой Enron:

- Bearing Point (ранее — часть KPMG);
- Cap Gemini (ранее — часть Ernst & Young);
- IBM Business Services (ранее — часть PricewaterhouseCoopers);
- Deloitte Consulting.

Все они представлены в России.

Кстати, сама «большая четверка» также оказывает консультационные услуги.

Кроме вышеназванных компаний существует огромное множество фирм-консультантов, действующих в самых различных областях.

## РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНТСТВА

Рейтинговые агентства делают для компаний... правильно, рейтинги, точнее, кредитные рейтинги. Если компания собирается занимать большие деньги, то она для подстраховки может получить кредитный рейтинг. Это облегчает процесс выпуска облигаций, так легче получить кредит в банке. Кредитный рейтинг, по сути, «определяет» тот процент, под который компания сможет получить деньги. Чем рейтинг выше, тем ниже процент. Кроме того, у некоторых инвестиционных и пенсионных фондов есть правила, позволяющие им инвестировать свои средства только в компании, имеющие кредитный рейтинг. Наибольший авторитет из рейтинговых агентств имеют:

- Standard & Poors;
- Moody's;
- Fitch.

Кредитный рейтинг компания не получает бесплатно. Она нанимает агентство, чтобы оно дало ей рейтинг и затем платит определенные суммы за поддержание рейтинга. При этом оплата не гарантирует уровня рейтинга — на то эти агентства и независимые.

У разных агентств обозначения рейтинга немного отличаются, но обычно самый высокий рейтинг — это AAA. Далее рейтинги идут по убывающей: AA, A, BBB и т. д. Самый низкий кредитный рейтинг обычно D. Он означает, что компания объявила дефолт, т. е. практически неплатежеспособна. Рейтинги с AAA до BBB считаются инвестиционными (investment grade), ниже — неинвестиционными, или мусорными (junk grade). В данном случае «мусорный» отнюдь не означает «плохой». В мире полно замечательных и стабильных компаний с «мусорным» рейтингом. Просто давать деньги этим компаниям более рискованно, чем давать деньги компаниям с «инвестиционным» рейтингом, стало быть, «мусорным» компаниям придется платить по кредитам более высокие проценты. У инвестиционных и пенсионных фондов опять-таки есть правила, диктующие, сколько денег они могут вкладывать в облигации и акции компаний «мусорного» уровня.

## КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Уверен, что каждый в жизни сталкивался с коммерческими банками. Их основная задача — снабжать компании деньгами. Бизнес по сути прост — возьми деньги в одном источнике под низкий процент, выдай кредит другому

под более высокий. Естественно, надо правильно оценить риск выдачи денег, а то ведь банк может и не дожидаться возврата кредита, что стало особенно актуально в 2009 г. в связи с проблемами в экономике России.

Плюс еще, конечно, банки обеспечивают перевод денег между компаниями (естественно, между физическими лицами тоже). Думаю, примеры коммерческих банков дополнительно приводить не надо — все знают хотя бы Сбербанк.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКИ**

В конце расскажу про инвестбанки. Часто люди не понимают различия между коммерческими и инвестиционными банками. А между тем различия огромны. Бизнес инвестиционных банков — это не выдача кредитов. У инвестиционных банков есть несколько основных направлений работы:

- **помощь компаниям в выпуске акции и облигации.** Предположим, вы хотите выпустить акции своей компании на биржу или продать их сторонним инвесторам. Но как это сделать и кому вы их продадите? Это же не молоко, за ними бабушки в очередь не выстраиваются. Обычно акции сначала покупают профессиональные инвесторы — инвестиционные фонды, с которыми знакомства вы, как правило, не водите. Но их водят инвестиционные банкиры. Поэтому вы и нанимаете инвестиционный банк. Банкиры помогают вам подготовить необходимые документы, помогают найти инвесторов, которые купят ваши акции или облигации;
- **помощь в сделках по покупке других компаний.** Предположим, вы хотите купить какую-то компанию, например своего конкурента, чтобы сделать ваш бизнес больше, получить экономию. Кого можно купить? Сколько надо заплатить? Как лучше проверить сделку? Где взять деньги на покупку? Обычно компаниям собственных внутренних ресурсов на анализ и проведение крупных сделок по поглощению не хватает, поэтому они прибегают к помощи инвестиционных банков. Иногда инвестиционные банки как независимые эксперты дают специальные заключения, например, о справедливости сумм, которые предполагается заплатить за компанию. Это часто необходимо для утверждения решения о покупке компании советом директоров;
- **услуги клиентам по покупке/продаже ценных бумаг.** Например, у вас существенные сбережения, и вы не знаете, куда их лучше вложить. Инвестиционный банк сможет управлять вашими деньгами за вас (это

будет не совсем инвестиционный фонд — банкиры всего лишь посоветуют вам, куда можно вложить деньги, а окончательное решение вы будете принимать сами; банк же поможет вам выполнить ваши решения, т.е. купит акции, облигации и что-то еще, что вы решили купить). Инвестиционные банки часто имеют целый штат аналитиков, задача которых — изучать какие-либо ценные бумаги с тем, чтобы давать клиентам рекомендации о том, стоит эти бумаги покупать или продавать. Некоторые аналитики, кстати, настолько авторитетны, что их негативного прогноза по акциям какой-то компании достаточно, чтобы обрушить курс акций этой компании

Инвестиционные и коммерческие банки не обязательно существуют отдельно. Некоторые крупные коммерческие банки имеют свои инвестиционно-банковские подразделения.

Если в аудиторских компаниях есть «большая четверка», то у инвестиционных банков есть bulge bracket — группа самых крупных инвестиционных банков мира. В нее входят:

- Goldman Sachs;
- Morgan Stanley;
- Merrill Lynch (сейчас часть Bank of America);
- JP Morgan;
- Deutsche Bank;
- Credit Suisse;
- UBS.

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

---

**Л**юбая книга, напоминающая учебник, должна начинаться с основ. Не будем делать исключения. Обратимся к фундаменту, на котором будет стоять наше здание. Вы поймете, как реальные операции бизнеса находят свое отражение в отчетности, узнаете, какая отчетность существует. Все не так уж и сложно: финансовая отчетность построена главным образом на здравом смысле.

Финансовая отчетность старается отразить все события, которые произошли в компании. И практически любое бизнес-событие находит то или иное отражение в финансовой отчетности.

У многих финансовая отчетность устойчиво ассоциируется со страшными словами *бухучет*, *дебет* и *кредит*. Я постараюсь объяснить все на уровне здравого смысла и без использования этих слов. Надо сказать, что тем, кто не работает бухгалтером, эти термины не нужны, но важно понимать принципы, по которым в финансовой отчетности отражаются те или иные операции. Для тех же, кому интересно, в конце этой главы я дам краткую справку по счетам, дебету и кредиту.

### **ЗАЧЕМ ВСЕ НУЖНО?**

Прежде всего давайте найдем ответ на самый главный вопрос: а зачем вообще нужна финансовая отчетность? Может, и без нее нормально сможем жить? Но тогда:

- *Вы — государство.* Вам нужны налоги. Как вы сможете узнать, сколько налогов должна заплатить компания?
- *Вы скопили немного денег.* Хотите купить акции. Как вы узнаете, в какую компанию стоит вложить свои деньги?
- *Вы — менеджер компании.* Как вы узнаете, хорошо или плохо вы работаете?
- *Вы — владелец компании.* Как вы узнаете, увольнять вам ваших менеджеров за плохую работу или, наоборот, дать им премию за хорошую?
- *Вы — банк.* К вам обращается компания и просит денег. Как вы сможете решить, дать ей денег или нет, а если дать, то сколько?

Ответы на все эти и многие другие вопросы и дает финансовая отчетность. В современном виде она появилась эволюционным путем, потому что нужна человечеству, нужна практически любому, кто хоть как-то связан с бизнесом. В ходе этой эволюции человечество выработало ряд требований или принципов, которым должна удовлетворять финансовая отчетность.

Основное требование к финансовой отчетности — это **объективность**. Чтобы принести пользу, финансовая отчетность должна правдиво показывать состояние дел в компании. Если это не так, то это не отчетность, а просто никому не нужные бумажки. Она не сможет помочь ответить на вопросы, которые мы видели чуть выше. Все остальные принципы составления финансовой отчетности исходят из принципа объективности.

Финансовая отчетность часто используется собственниками (акционерами) компаний для оценки работы компании в целом и ее менеджеров. При этом основной вопрос почти всегда: какова прибыль компании? Ответ на него не так уж и прост. Например, клиент купил у вас товар на 100 руб. Но вы дали ему отсрочку платежа. Иными словами, деньги эти он вам заплатит не сразу, а скажем, через три месяца. Вопрос: когда вы получите прибыль — сразу или в тот момент, когда клиент вам заплатит? Предположим, что сделка произошла в декабре, а деньги вы получили в марте следующего года. Сама покупка — это результат работы ваших менеджеров в этом году, а не в следующем. Получение 100 руб. в следующем году — это результат работы менеджеров не в следующем году, а в этом. Прибыль стала результатом усилий компании в этом году. Поэтому в мире принят принцип финансовой отчетности, согласно которому компания должна регистрировать доходы и расходы в тот момент, когда они возникли, а не когда реально были заплачены деньги. Этот принцип называется **принцип учета по начислению** (accrual principle).

По той же самой причине (необходимости получения «правдивой» прибыли) образовался и еще один важный принцип составления финансовой

отчетности — **принцип соответствия** (matching principle). В чем он состоит? Очевидно, что прибыль — это превышение доходов над расходами. Поэтому при регистрации прибыли важно правильно указать не только доходы, но и все расходы, которые понадобились для получения этих доходов. Иными словами, расходы должны соответствовать доходам. Дело в том, что часто некоторые виды расходов не соответствуют по времени получению доходов. Например, в январе мы внести предоплату за аренду офиса на год вперед. Означает ли это, что мы все эти расходы вычтем из прибыли января? Нет. Пользу от этих расходов мы будем получать в течение всего года, а не только в январе. Аренда офиса — это нормальный вид расходов для бизнеса. По идее мы должны платить за офис каждый месяц понемногу. Предоплата — это всего лишь способ избежать будущих расходов. Чтобы такие операции не приводили к искажению прибыли, принцип соответствия заставит нас фиксировать в расходах аренду офиса равномерно каждый месяц. В этом случае 1/12 годовых расходов на офис будет вычитаться из прибыли каждого месяца.

Как вы еще не раз увидите в этой книге, ведение финансовой отчетности — это не точная наука. Время от времени при составлении отчетности приходится делать предположения. Очевидно, что иногда возникает соблазн сделать эти предположения чуть более оптимистичными, чем следует, чтобы завысить прибыль или сократить убытки. Но это может исказить объективность финансовой отчетности. Поэтому **принцип консервативности** (conservatism) говорит о том, что используемые предположения должны быть консервативны, т. е. не должны приводить к завышению прибыли (но иногда могут приводить к некоторому ее занижению).

В то же время при составлении финансовой отчетности не надо впадать в крайности. Не надо стараться «учесть каждую загогульку». Надо помнить, что главная цель отчетности — дать объективное представление о состоянии дел в компании. Поэтому **принцип разумности** (reasonableness) говорит о том, что вопросы, которые не приведут к искажению объективности финансовой отчетности, можно учитывать приближенно, что позволяет сократить издержки на ведение финансовой отчетности.

А теперь взглянем, как создается финансовая отчетность.

## **КАК ВСЕ ПРОИСХОДИТ**

Давайте посмотрим, как работает компания в течение своей жизни — с момента появления и до момента ликвидации. Изначально, когда предприниматель создает бизнес, он вкладывает в него деньги, обычно собственные. На эти деньги он покупает оборудование, материалы, арендует офис, платит

зарплату работникам и т. д. Заметьте, что деньги на все эти расходы не берутся из воздуха — компания может потратить не больше того, что имеет в своем распоряжении. Иными словами, у каждого расхода и приобретения, которое делает компания, есть некий источник финансирования этого приобретения. Мы можем сказать, что:

<b>Активы</b> (все то, что может принести компании пользу в будущем)	=	<b>Пассивы</b> (источники приобретения активов)
----------------------------------------------------------------------	---	-------------------------------------------------

Что обычно подразумевается, когда говорят об активе (asset):

- деньги (cash) — наличные деньги в кассе компании и деньги на счетах в банках;
- дебиторская задолженность (accounts receivable, или A/R) — то, что нам должны наши покупатели, когда мы предоставляем им отсрочку по оплате товаров или услуг;
- запасы готовой продукции и материалов, которыми мы владеем (inventory);
- основные средства (fixed assets) — здания, оборудование, транспорт и т. д. (обычно под основными средствами понимают все то, что служит больше года);
- нематериальные активы (intangible assets) — например, патенты, программы, которые мы купили и т. д. (в общем, все те активы, которые не имеют материальной формы).

Покупаются все эти замечательные активы за счет пассивов (в английском слова «пассив» нет, поэтому эквивалентным понятием будет liabilities and shareholders' equity — обязательства и собственный капитал), включающие:

- акционерный капитал (shareholders' equity или просто equity) — те деньги, которые мы получили от выпуска акций;
- чистая прибыль компании (net profit или net income) — прибыль, накопленная за годы работы и не выданная акционерам в виде дивидендов;
- кредиторская задолженность (accounts payable, или A/P) — отсрочка платежа за товары или услуги, которые нам дают поставщики;
- кредиты, которые предоставлены нам банками, держателями наших облигаций и т. д. (debt).

Для терминологии: в бухгалтерском учете каждая строка активов или пассивов называется «счетом» (account), численное значение счета называется «балансом счета» (account balance).

Давайте расширим равенство, приведенное выше, за счет этих категорий:

Денежные средства	Cash	
+	+	
Дебиторская задолженность	Accounts receivable	
+	+	
Запасы материалов и готовой продукции	Inventory	<b>Активы</b>
+	+	
Основные средства	Fixed assets	
+	+	
Нематериальные активы	Intangible assets	
=	=	=
Кредиторская задолженность	Accounts hayable	<b>Обязательства</b>
+	+	
Долговые обязательства	Debt	
+	+	+
Акционерный капитал	Equity	<b>Собственный капитал</b>
+	+	
Прибыль	Profit	

Напоследок давайте раскроем понятие чистой прибыли как выручка (revenues) минус затраты (expenses):

Денежные средства	Cash	
+	+	
Дебиторская задолженность	A/R	
+	+	
Запасы материалов и готовой продукции	Inventory	<b>Активы</b>
+	+	
Основные средства	Fixed assets	
+	+	
Нематериальные активы	Intangible assets	
=	=	=
Кредиторская задолженность	A/P	<b>Обязательства</b>
+	+	
Долговые обязательства	Debt	
+	+	+
Акционерный капитал	Equity	<b>Собственный капитал</b>
+	+	
Выручка	Revenues	
-	-	
Затраты	Expenses	

Это равенство называется равенством бухгалтерского баланса. Что бы ни происходило в бизнесе, это равенство соблюдается. Всегда! Без исключений! Действительно, что бы ни менялось в составе наших активов, всегда у этого изменения есть свой источник финансирования. Например, если мы покупаем станок за миллион рублей, то мы это делаем за счет денежных средств или в кредит. Если у нас есть этот миллион, то у нас уменьшится количество денег на один миллион и увеличится объем основных средств на тот же миллион. Если нам не хватает собственных денег, то эти деньги мы либо займем в банке (и на миллион увеличится долг), либо нам даст отсрочку платежа поставщик (тогда на миллион увеличится наша кредиторская задолженность перед поставщиком), либо нам дадут деньги наши акционеры (тогда на миллион увеличится акционерный капитал). Цифры справа и слева в равенстве могут меняться, но активы **всегда** будут равны пассивам.

## КОМПАНИЯ АВС

Давайте рассмотрим жизнь небольшого бизнеса:

*Компания АВС существовала два года. За это время она сделала следующее:*

*Год 1*

- 1. Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.*
- 2. В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок — всего 120 000 руб.*
- 3. Купили товаров на сумму 100 000 руб. Продавец дал товары в кредит.*
- 4. Продали половину товаров за 240 000 руб., получив 200 000 руб. наличными и выдав товаров в кредит на 40 000 руб.*
- 5. Выплатили заработную плату персоналу в размере 60 000 руб., еще 40 000 руб. должны выплатить, но не заплатили.*

*Год 2*

- 1. Оплатили остаток долга за товары, купленные в первом году.*
- 2. Выплатили всю начисленную, но не выплаченную зарплату.*
- 3. Продали остатки купленных ранее товаров за 300 000 руб. наличными.*
- 4. Получили все деньги за товары, проданные в кредит в первом году.*

5. Начислили и выплатили персоналу зарплату в размере 120 000 руб.
6. Все оставшиеся деньги вернули владельцам и закрыли компанию.

Попробуйте самостоятельно отразить влияние каждой из этих операций на основное равенство бухгалтерского учета и заполнить отчет. А затем мы с вами рассмотрим каждую операцию отдельно.

Активы						Обязательства		Собственный капитал	
	Денежные средства (cash)	Дебиторская задолженность (A/R)	Запасы товаров (inventory)	Предоплаченная аренда (prepaid rent)	=	Кредиты (loans)	Задолженность перед персоналом (salary payable)	Акционерный капитал (equity)	Прибыль (profit)
Год 1									
1					=				
2					=				
3					=				
4					=				
5					=				
Итого									
Год 2									
1					=				
2					=				
3					=				
4					=				
5					=				
6					=				
Итого					=				

Итак, давайте проанализируем жизнь нашей компании...

Год 1

1. Владельцы вложили в компанию 240 000 руб. наличными.

Что произошло? У компании увеличились денежные средства, источником которых стали деньги акционеров, т. е. акционерный капитал:

	Денежные средства (cash)	=	Акционерный капитал (equity)
1	+ 240 000	=	+ 240 000

2. В начале года владельцы арендовали склад на два года, заплатив деньги вперед за весь срок, всего 120 000 руб.

Итак, компания заплатила за аренду 120 000 руб., т. е. объем денежных средств уменьшился на 120 000. Однако не забывайте, что часть денег компания заплатила вперед, причем за два года. При рассмотрении этой операции надо учесть два соображения:

- а) услуга нам еще не оказана. Например, мы можем расторгнуть договор, и тогда часть денег за аренду нам вернут;
- б) аренда склада — это расходы, которые влияют на прибыль. Очевидно, что стоимость аренды в расходах нашего бизнеса составляет 60 000 в год. Но если мы сразу запишем всю уплаченную сумму в наши расходы, то исказим нашу прибыль за первый и второй годы работы. Предположим, что в первый и второй годы компания продаст одинаковое количество товаров по одинаковой цене (при этом закупочная цена товаров тоже останется неизменной). Логически прибыль компании в обоих годах при этом должна остаться одинаковой, ведь в бизнес-смысле ничего не изменилось. Менеджеры компании во второй год не работали лучше, чем в первом. Но в этом случае получится, что в первый год прибыль компании будет меньше на 60 000, чем должна была быть. А во второй год, наоборот, на 60 000 больше, чем должна была быть. И если сторонний человек взглянет на работу (отчетность) компании, не зная этого нюанса, то покажется, что менеджеры во втором году отлично поработали и значительно увеличили прибыль. Вроде как им бонусы надо давать за отличную работу, хотя по факту они ничего не сделали. Но финансовая отчетность должна давать правдивую информацию о работе компании и ее менеджеров. Поэтому, согласно принципу соответствия, мы должны будем учитывать в прибыли первого года только ту часть затрат на аренду, которая соответствует первому году.